

どうなる!?どうする!?

消費税増税と 企業防衛策

消費税増税により、消費者の購買意欲が落ち込む中での単価UP、元請け企業からのコスト削減圧力による価格転嫁の難しさ、納税資金管理や会計システムの切り替えなど、様々な課題が出てきます。まさに中小零細企業にとって死活問題です。

このような逆風の経営環境の中、しっかりとした対策を打つことが必要であり、過去の増税時の対策事例から「中小零細企業が今なすべきこと」を解説致します。皆様のご参加をお待ちしております。

講師プロフィール

くどう えいいち
工藤 英一 氏

Qualia-Partners.llc 代表
中小企業診断士



昭和37年東京都出身。経験(ゼネコンでの開発(社長賞)と営業(支店長賞)、社員10人の製造販売会社経営(新商品を開発し売上2倍にする)、売上300億円の企業の企画部、売上14億円リフォーム会社建て直し)と、経営や心理に関する知識とテクニックを駆使し実際に役立つ研修内容を提供する。「クレーマーをリピーターにする3つのステップ」同文館出版 2008年度日本経営品質賞審査員
日本認知科学会・日本マーケティング学会正会員

開催要領

日時 平成25年 8月 22日 (木)
13:30~16:00

会場 豊岡商工会議所 会議室
じばさん TAJIMA 6階

受講料 無料

定員 30名 (先着順)

申込方法 下記申込書に必要事項を記入のうえ、
FAXにてお申し込みください。

主催

豊岡商工会議所

主な講座内容

1. 消費税率アップの背景と今後の中小企業への影響
2. 増税までに準備する消費税対策
 - ・過去の増税時の対策事例
 - ・仕入れ先外注先の見直し
 - ・販売管理費見直し
 - ・銀行取引見直し
 - ・納税資金の準備
3. 新商品新サービスの開発と販売
 - ・増税に敏感な顧客と鈍感な顧客
 - ・サービスを増やして割安にする
 - ・売り方を変え価格下げながら利益UP
 - ・新商品で値上げでもお得感UP
 - ・固定客を増やして乗り越える
 - ・販路開拓から新たな顧客ルートの見直し
4. 増税をチャンスに変える販売企画
 - ・駆け込み需要に向けた販売企画
 - ・増税後の販売企画

『消費税増税と企業防衛策』(8/22)受講申込書

豊岡商工会議所 行 FAX: 0796-24-3180

平成25年 月 日

事業所		TEL/FAX	
住所	(〒 -)		
参加者名		参加者名	

■お申しいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。